

Vini di qualità, progettazione, sostenibilità, mercati: un poker vincente!

Nel Sannio un'antica Azienda al passo coi tempi, con un occhio di riguardo alla tradizione

L'Azienda vitivinicola Fontanavecchia si trova in provincia di Benevento tra i vigneti del suggestivo paesaggio di Torrecuso, antica "torre di guardia" a difesa della città. Oggi è un'importante zona di produzione di vini a denominazione, in particolare del "Taburno DOC", molto frequentata dagli amanti del turismo eno-gastronomico. L'azienda Fontanavecchia ha una lunga tradizione di vinificazione: nata nell'ottocento ad opera dei trisavoli dell'attuale proprietario, oggi è specializzata nella produzione di vino di qualità. Nel 2002, Libero Rillo giovane laureato in Economia, ha assunto la gestione dell'Azienda di famiglia e avviato un progetto di ristrutturazione, promuovendo la produzione vitivinicola, attraverso l'aggregazione con altri produttori della zona.



I vigneti

Lo abbiamo intervistato nella sua vigna per sapere in che modo ha realizzato il progetto aziendale

Libero, quanto contano le radici della sua famiglia nella conduzione dell'azienda?

Siamo viticoltori dal 1864: il primo fu il nonno di mio nonno, le radici storiche dell'azienda sono le stesse della mia famiglia, hanno un ruolo preponderante. In origine si produceva vino sfuso, poi negli anni '90 è sorta la prima linea di imbottigliamento, un po' per scommessa. Dall'ottocento a oggi ci siamo ampliati e produciamo solo vini di qualità tipici del Sannio. Ho sempre affiancato mio padre in Azienda, fino a quando nel 2002 ho presentato domanda per il primo insediamento. Da quel momento c'è stato un rilancio aziendale, nel quale i finanziamenti hanno avuto un'importanza considerevole.



Esterno cantina Fontanavecchia

In che modo il sostegno pubblico ha avuto un ruolo così marcato?

Ho sempre pensato che gli incentivi pubblici potessero rappresentare non solo un'integrazione al reddito, ma anche un volano per realizzare progetti innovativi per l'azienda. Per questo motivo, ho partecipato al POR Campania 2000/2006, grazie al quale ho beneficiato di un sostegno per il mio insediamento. Con questi contributi, inoltre, ho effettuato i primi lavori di ammodernamento aziendale, acquistando nuovi macchinari. Dopo il POR, ho partecipato all'OCM vino per il reimpianto di 8 ettari di vigneto. Poi è arrivata la possibilità del PSR 2007/2013 della Regione Campania ho aderito alla misura 123. Ho presentato un progetto per riorganizzare gli spazi interni della cantina, per l'acquisto di attrezzature e per la sistemazione delle aree esterne. Stiamo partecipando anche ad un PIF per l'acquisto di un depuratore e per adeguare un vecchio fabbricato a sala degustazione e camere alloggio ospiti.

La sua azienda è molto legata al territorio, le vostre produzioni sono tutte a denominazione, tuttavia c'è una grande concorrenza, per essere competitivi sul mercato puntate molto sulla promozione?

Più che sulla promozione della singola Azienda credo sia efficace associarsi con altri imprenditori del settore che, come noi, valorizzano prodotti e territorio. Noi Aziende del Sannio troviamo difficoltà nel farci conoscere perché la nostra area di produzione è ancora poco nota. Per questo motivo sono diventato presidente del "Sannio Consorzio Tutela Vini", a cui la mia azienda è associata. È un organismo che aggrega gran parte dei produttori locali in un'ottica di promozione del territorio. Con il Consorzio partecipiamo a bandi pubblici, che richiedono standard qualitativi molto alti, per attuare iniziative di promozione territoriale. Abbiamo partecipato anche ad altre

iniziative di questo tipo insieme alle Associazioni di categoria, agli Enti Pubblici, ad altri viticoltori. Come Azienda, inoltre, partecipiamo alle manifestazioni fieristiche del settore anche all'estero e siamo presenti sulle principali pubblicazioni eno-gastronomiche nazionali.

L'esperienza associativa è fondamentale per la crescita aziendale, ci fa qualche esempio?

Uno su tutti è il PIF Vitis della Regione Campania, l'unico progetto integrato di filiera che riguarda la realtà vitivinicola regionale. Mette insieme 36 realtà diverse tra pubblico e privato, l'obiettivo comune è realizzare investimenti in grado di accrescere la concorrenzialità delle aziende, aumentandone i profitti. Con il Consorzio abbiamo partecipato nel 2010 a un bando dell'ex-Agensud del MIPAAF che prevede contributi agli Organismi associativi per la promozione specifica dei prodotti di qualità. Infine, con la Confagricoltura di Benevento abbiamo realizzato un Progetto di introduzione dei Vini Sanniti nel mercato cinese, finanziato dall'OCM con i fondi per l'internazionalizzazione delle imprese.



Vini e grappa



Entrando nel merito della sua azienda, com'è organizzata l'attività agricola?

L'intera superficie agricola è destinata a vigneto, in prevalenza vitigno Aglianico e Falanghina. Presso il centro aziendale trasformiamo e imbottigliamo, mentre per i tappi di sughero ci riforniamo da Sardegna o Portogallo e per le botti e le barrique dalla Francia. Il 70% di uva è di provenienza aziendale e la restante parte è acquistata da aziende ricadenti nel territorio della "DOC Sannio". I nostri vini, tutti DOC e IGT, sono distinti in 13 etichette tra Aglianico, Falanghina, Piediroso, Greco e Fiano, produciamo anche grappa. L'organizzazione è ancora familiare, gestisco l'azienda con l'aiuto di mio fratello, un operaio e un impiegato in amministrazione più una decina di stagionali. Ci avvaliamo anche della consulenza di un agronomo e un enologo. Ma la supervisione di mio padre è fondamentale.

Qual è il mercato di sbocco dei suoi vini?

Commercializziamo in Italia e all'estero attraverso enoteche, negozi di prodotti tipici e ristoranti. Sono io stesso a gestire il rapporto con i rivenditori: agenti e piccoli distributori locali e importatori conosciuti durante qualche fiera o con il passaparola. Serviamo tutta la Campania e parte del nord Italia, per arrivare all'Europa, agli Stati Uniti e alla Cina. Attualmente stiamo lavorando per ampliare la fetta di mercato straniero.

Qualità, promozione e territorio sono le caratteristiche principali della sua attività, ma anche sostenibilità e diversificazione.

Si è vero. Come Azienda pratichiamo la sostenibilità ed io come Presidente del Consorzio di tutela cerco di diffondere le buone pratiche agricole a tutela dell'ambiente. Oggi il valore etico di un'azienda è più importante di quello commerciale e produttivo, ma c'è ancora tanto da fare. In azienda utilizziamo sistemi di coltivazione eco-compatibili e abbiamo ristrutturato secondo i criteri del risparmio energetico e della cura e tutela del paesaggio. Nell'ambito della diversificazione, a completamento del pacchetto aziendale, stiamo per avviare grazie ai fondi del PSR un'attività agrituristica specifica per gli eno-turisti.



La bottaia



L'agricoltura sta risentendo della difficile congiuntura economica, come vi misurate con le incertezze del mercato?

Come tutti abbiamo risentito della crisi economica, ma fortunatamente siamo strutturati in modo da poterla fronteggiare. Siamo nati, come azienda, in momenti migliori, e il nostro marchio è abbastanza conosciuto, questo ci dà una marcia in più sul mercato. Un aiuto ci è dato anche dal territorio, da sempre vocato alla vitivinicoltura. Negli anni siamo cresciuti anche grazie al sostegno dei fondi pubblici che ci hanno permesso di concretizzare progetti in tempi brevi. Resta tuttavia fondamentale rafforzare la promozione territoriale attraverso le attività di valorizzazione dei marchi del Consorzio, per essere presenti sul mercato e per far conoscere ancor di più i nostri vini.

a cura di Barbara Cosenza